RENCONTRES AVEC CES HOMMES DU VIN QU'ON APPELLE LES **FLYING WINEMAKERS**

Ils sont œnologues ou autodidactes pour certains, originaires de Bordeaux ou d'ailleurs ; ils sont connus en France et dans le monde entier et exercent leur savoir-faire dans de prestigieux domaines. Certains les appellent les« flying winemakers », eux préfèrent qu'on les désigne comme « consultant » ou « œnologue-conseil ». Nous sommes allés à leur rencontre.

Par Valérie Massot-Germe

COUP DE PROJECTEUR SUR
KYRIAKOS KYNIGOPOULOS

Kyriakos Kynigopoulos conseille 200 propriétés en Bourgogne et dans 22 pays. Comme par exemple les Domaines E. Sauzet, Leflaive, Henri Boillot, Fontaine Gagnard en blanc... et les Domaines JL Trapet, Perrot Minot, F. Magnien en rouge.

Kyriakos Kynigopoulos consults for 200 estates in Burgundy and in 22 countries, like the wineries E. Sauzet, Leflaive, Henri Boillot, Fontaine Gagnard for the whites ... and JL Trapet, Perrot Minot, F. Magnien for the reds.

Pourriez-vous nous décrire votre métier ?

Can you describe your profession?

Mon métier est celui de l'œnologue conseil. J'accompagne mes clients vignerons dans l'élaboration de leurs vins. Mon travail commence quelques semaines avant les vendanges et il se poursuit tout au long de l'année en différentes étapes : le suivi de maturité, la vinification, l'élevage, le collage, la filtration et la mise en bouteilles. Ce suivi est à la fois analytique et gustatif avec des dégustations aussi bien dans les caves du domaine qu'en salle de dégustation au laboratoire. A chaque rencontre, je formule des propositions qui me semblent pertinentes pour améliorer la qualité.

I am a consulting enologist. I support my customers wine growers in the crafting of their wines. My work starts a few weeks before the harvest and continues all year long at different stages: the follow-up of the maturity, the vinification, the elevage, the fining, the filtering and the bottling. This follow-up is both analytic and gustatory with tastings in the cellars at the estates and in the laboratory. At each encounter I make propositions that seem relevant to me to improve the quality.

Quand avez-vous commencé et comment devient-on « flying winemaker » ?

When did you start and how does a consultant become a "flying winemaker"?

J'ai réalisé ma première mission en janvier 1995 en Californie. Il fallait sauver une récolte de Chardonnay. Tout est rentré dans l'ordre et ça a fait grand bruit à Nappa ! Cet épisode coïncidait aussi à l'époque (novembre 1994) avec ma nomination comme « Homme de l'Année » par la RVF dans la catégorie œnologue, une reconnaissance de mon travail de fond pour les vins en Bourgogne qui m'a même valu le titre d'« homme providentiel ». J'ai eu ensuite de très nombreuses demandes de domaines dans différents pays. Aujourd'hui, et avec du recul, je dirais qu'on devient « flying winemaker » quand on a déjà fait ses preuves dans son pays !

I completed my first mission in January 1995 in California. I had to save a crop of Chardonnay. Everything came under control again and it made the buzz in Napa! At the same period (November 1994) I had been nominated Man of the Year by Revue des Vins de France in the enologist category, a reco-

gnition of my background work for the Burgundy wines which even earnt me the title of "man of Providence". After that I had many demands from estates in various countries. Now, in hindsight, I would say that you become a flying winemaker when you succeed in your own country first!

Le terme de « flying winemakers » vous semble-t-il adapté, sinon comment qualifieriez-vous votre métier ?

To you, does the term 'flying winemaker' suit, or how would you define your profession?

Pour la partie voyages et déplacements, je trouve ce terme 100 % exact ! Il faut avoir vraiment envie de passer une grande partie de sa vie à l'étranger, dans les avions et dans les hôtels. Il faut aussi être capable de prendre sept avions en trois semaines et parler quatre langues ! Mais il y a surtout de la magie dans ce métier. D'abord le contact avec tous ces femmes et ces hommes qui année après année deviennent vos amis et qui vous écoutent avec passion. Vous découvrez aussi des paysages qui sont toujours magnifiques, et enfin vous avez parfois la chance de créer un nouveau vignoble et vous le voyez naître, grandir, et ça devient une partie de vous.

With regards to the travels, it is 100% right! You really have to be willing to spend a great part of your time abroad, in planes and hotels. You also have to be able to take seven planes in a week and speak four languages! But above all this job is full of magic. First the contact with all these women and men who become your friends year after year and who listen to you enthusiastically. You also discover landscapes that are always beautiful, and at last you sometimes have the opportunity to create a new vineyard and you can see it grow, develop and become part of you.

Quelle est la spécificité de votre métier comparé à celui d'œnologue ?

What is the difference of your job with an enologist?

Le métier de « flying winemakers » est sans doute plus exigeant en connaissances et en capacité de mémoire et de décisions. Quand vous êtes œnologue-conseil dans un vignoble, vous vous imprégnez des cépages et des méthodes de la région. Quand vous êtes « flying winemakers », vous êtes beaucoup plus « cosmopolite » ! Vous devez faire preuve d'une énorme capacité de mémoire pour stocker et analyser les éléments de chaque rencontre. Souvent vous êtes aussi obligé de prendre quelques décisions techniques et attention, là vous n'avez pas droit à l'erreur car vos conseils peuvent impacter la réputation et l'équilibre financier de votre client.

Being a flying winemaker probably is more demanding in terms of knowledge and the ability to remember and make decisions. When you are a consulting enologist in a vineyard, you have to plunge into the grape varieties and methods of the region. When you are a flying winemaker you are much more 'cosmopolitan'! You must have an excellent memory capacity to remember and analyze the elements of each encounter. You often have to take technical decisions too and, careful, you have no margin for error as your advices can influence the reputation and financial balance of your customer.

Qu'est-ce qui fait votre « renommée » ?

What makes you famous?

La renommée vient avec le temps et surtout avec le succès à la fois commercial et médiatique pour certains pays de vos clients. Quand vous êtes capable de « bousculer une région », de « chasser les vieux démons » ou de « les faire progresser malgré eux » comme un grand journaliste du vin l'a écrit pour la Bourgogne, votre renommée est faite. J'ai sans doute apporté une nouvelle approche dans la vinification des vins rouges en Bourgogne et « réveillé » d'anciennes méthodes un peu oubliées pour l'élevage des vins blancs.

Fame comes with time and above all with the commercial and media success for some countries of your customers. When you are able to "shake up a region", to "chase the demons" or "make them progress despite themselves" just like a a great journalist said about the Burgundy wines, your reputation is known all over. I probably provided a new approach for the vinification of red wines in Burgundy and 'awakened' old methods that had been somewhat forgotten for the elevage of white wines.

Comment choisissez-vous les domaines avec lesquels vous allez travailler ?

How do you select the estates you are going to work with?

Habituellement, ce sont eux qui me contactent parce qu'ils ont découvert mon travail en Bourgogne. Mon ancrage bourguignon est très important, les gens me connaissent pour ma fine expertise du Chardonnay et du Pinot Noir. Mais au-delà des cépages, c'est surtout mon approche « terroir » qui aujourd'hui me différencie. Mon choix de travailler pour une propriété est basé surtout sur l'affinité et la complicité avec les personnes, que je vais ressentir dès la première visite. Il faut aussi que nos objectifs soient communs et qu'on me donne les moyens pour faire réussir le domaine.

Usually they get in touch with me because they heard of my work in Burgundy. Being based in Burgundy is very important, people know me for my expertise in Chardonnay and Pinot Noir. But beyond the grape varieties, it mainly is my 'terroir' approach that makes my difference today. My choosing an estate is first based on the affinity and complicity with the persons, which I feel from the first visit. We also need to have common objectives and I must be given the means to make the estate succeed.